focus

N°48
Juin 2015

platinn
plateforme innovation

une initiative des cantons de Fribourg, Vaud, Valais, Neuchâtel, Genève et Jura et soutenue par le SECO au titre de la NPR

Des services de conciergerie aussi destinés aux PME

Implantée à Genève, TimeForYou Services rejoint TO DO TODAY, leader européen en conciergerie d'entreprise. Interview avec Julie Besson.

Julie Besson, CEO

par Sophie Mastelinck Bass

Etes-vous une pionnière en Suisse romande?
Lorsque j'ai fondé TimeForYou, en 2007, nous étions en effet les premiers à proposer un concept de conciergerie d'entreprise, déjà très porteur aux Etats-Unis et en Europe. Si la Suisse comptait beaucoup de firmes internationales, l'offre de services était inexistante et la "work-life-balance" ne faisait pas encore partie de la culture d'entreprise. Depuis, les choses ont considérablement évolué: les entreprises ont assimilé la notion de responsabilité sociale auprès de leurs employés, plus soucieuse de leur bien-être et de l'optimisation de leur temps au travail dont on sait que 20% sont consacrés à des tâches privées. En outre, l'intégration de services de conciergerie au sein même de l'entreprise constitue un critère d'attractivité supplémentaire pour le recrutement des collaborateurs.

En quoi consiste cette offre de services?
Tout d'abord, nos clients sont les entreprises et nos adhérents, les collaborateurs qui profitent gratuitement de la conciergerie financée par l'entreprise sur la base d'un abonnement mensuel. Plus concrètement, les concierges présents à temps partiel ou plein dans l'entreprise, proposent un pool de services de proximité et interviennent pour toute démarche, collecte d'informations, assistance ou requête d'ordre privé. Ils offrent des solutions comme, par exemple, un service-pressing, une coupe-brushing à l'heure du déjeuner ou la recherche d'un camp de vacances pour les enfants. Pour les services les plus demandés, nos nombreux prestataires permettent de proposer des prix avantageux. L'offre est taillée sur-mesure, au plus près des besoins des collaborateurs, selon leurs horaires ou leurs habitudes. Le taux de pénétration, de 20 à 30% la première année, peut rapidement s'élever à 80%.

A quelles fins avez-vous fait appel à platinn?
Dans un premier temps, afin d'évaluer et d'optimiser la gestion de TimeForYou, tandis que je réfléchissais à faire évoluer mon entreprise dans un secteur de plus en plus concurrentiel, y compris en Suisse. J'avais déjà identifié les partenaires potentiels, notamment en France où se trouvent les meilleures références en matière de conciergerie d'entreprise. platinn m'a permis de mener à bien le rapprochement stratégique avec le leader français et européen, actif depuis 14 ans. TimeForYou est ainsi devenue TO DO TODAY Suisse depuis le 1er janvier 2015.

Comment concevez-vous l'avenir?
Nos services attirent toujours plus d'entreprises, aussi variées soient-elles et de toutes tailles. Entre autres, les Hôpitaux Universitaires de Genève ont récemment sollicité nos prestations, ainsi que La Loterie Romande ou encore La Mobilière. C'est bien la preuve que la conciergerie n'est plus réservée à une élite de multinationales mais devient un outil supplémentaire destiné à l'intégration de vie privée et vie professionnelle. Si le "bien-être" (esthétique, coiffure, massages) reste très porteur, les services "gain de temps" sont de plus en plus prisés par les collaborateurs des PME suisses. TimeForYou couvre aujourd'hui l'arc lémanique et TO DO TODAY Suisse devrait rapidement s'implanter outre-Sarine, sur un marché alémanique qui s'est ouvert plus tardivement à la conciergerie d'entreprise.

L'avis du coach
Suite à une première phase d'accompagnement Organisation, menée par Gilles Chevrey, Patrice Bendjouya a conseillé Julie Besson au moment de la fusion de TimeForYou. «Nous avons aidé Julie Besson à clarifier et formaliser ses projections financières pour assurer une bonne compréhension et communication du potentiel de l'entreprise, avant de se concentrer sur la phase de négociation. Elle a su combiner l'apport de platinn avec celui de son conseil d'administration, puis d'un consultant externe lors de la finalisation de la transaction. J'ajouterai que, dans le cadre de cette fusion, la transversalité entre les services platinn s'est mise en place naturellement et efficacement», témoigne Patrice Bendjouya.

Pour en savoir plus...
www.timeforyou.org

Olivier Mariette lors d'une exposition d'appareils de mesures à Tokyo (2011)

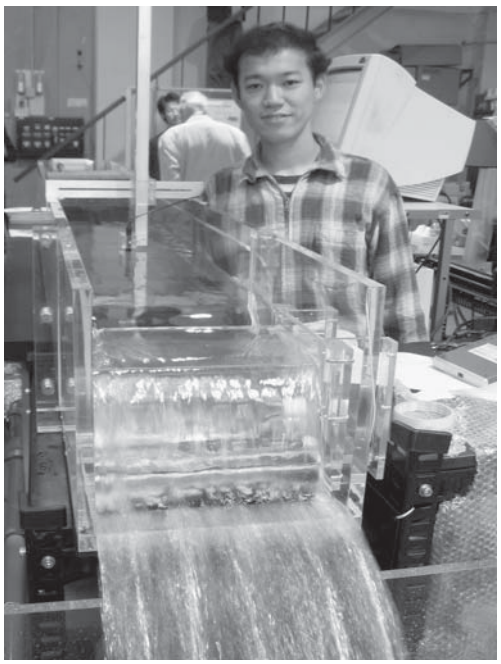
Un bon coaching et un responsable technique plutôt timide devient un businessman gagnant

par Nathalie Bloesch

Met-Flow SA est leader sur le marché mondial de la mesure des liquides en mouvement par ultrasons avec son appareil de 5ème génération UVP-DUO. En 2012, son fondateur décède subitement et le seul repreneur capable est le responsable technique. Histoire d'une révolution personnelle.

Une reprise en contexte de crise majeure

«J'ai toujours cru en la technologie de Met-Flow mais je ne m'imaginais pas reprendre les rênes de l'entreprise. Je suis un leader dans mes loisirs, j'emmène souvent des gens en montagne mais lorsque Gérard J. Gogniat, le fondateur de l'entreprise et une sacrée force de la nature de 85 ans, est subitement tombé malade, j'ai paniqué!»


Un UVP-DUO à l'Université de Hokkaido, Sapporo, Japon

Olivier Mariette, 41 ans et actuel directeur de Met-Flow SA, a fait du chemin depuis cette époque. Il faut dire que la situation était compliquée. «Le fils aîné de M. Gogniat est mort deux semaines après son père… C'était terrible. Les héritiers voulaient que l'activité se poursuive mais ils voulaient que je m'en occupe. J'étais aussi convaincu qu'on ne devait pas lâcher mais l'entreprise était largement endettée et je n'avais aucune fortune pour racheter. Je voulais transmettre le know-how. Un client était intéressé mais le prix proposé équivalait à brader la société. Je n'étais pas prêt, j'avais peur. Il fallait faire très vite: poursuivre l'activité pour ne pas creuser la dette et chercher en parallèle une solution de reprise. Il me fallait des appuis, outre le soutien moral de la famille qui, une fois la succession réglée, était prête à me céder l'affaire pour un prix symbolique. Cette confiance a été fondamentale mais cela ne suffisait pas pour faire le grand saut.»

Le coaching qui crée le déclic

Olivier Mariette contacte alors le Département de l'Économie du canton de Vaud qui le met à son tour en relation avec Isabelle Durafourg, spécialiste en matière de finances et d'organisation chez platinn. Démarre alors un coaching suivi afin de soutenir les héritiers en matière de transmission d'une part et de mener une réflexion stratégique avec Olivier Mariette pour la poursuite des activités de Met-Flow d'autre part. Ingénieur EPFL en mécanique des fluides, Olivier Mariette est engagé en 1999 par Gérard J. Gogniat. Il connaît la technologie Met-Flow comme sa poche. En 13 ans, il a aussi acquis une expérience commerciale solide avec les clients académiques et industriels de l'entreprise, actifs dans le monde entier. Les compétences sont là, les héritiers convaincus par le candidat mais il faut encore élaborer précisément les scénarios de reprise. Isabelle Durafourg s'y attelle avec Olivier Mariette. «Cela ne faisait aucun doute: notre technologie est la meilleure sur le marché, nos agents techniques bien réseautés en Europe, Amérique, Asie et Océanie mais qui était la bonne personne pour diriger et développer tout ça? Grâce aux bonnes questions d'Isabelle Durafourg, j'ai pu me projeter, m'imaginer aux commandes. On s'est concentré sur les valeurs intrinsèques de l'entreprise et les valeurs que je voulais défendre, on a fixé des objectifs réalistes à cinq ans, tant en matière de finances, que du point de vue commercial et technologique et je me suis rendu compte que j'étais prêt.»

Là où les autres techniques de mesure échouent

Souhaitant avant tout que l'activité, si chère à leur père et leur beau-père, se poursuive, les héritiers ont cédé la société à son responsable technique et investi ce qu'il fallait pour solder les factures ouvertes des créanciers. Fort de cette confiance, Olivier Mariette est désormais seul aux commandes (la production est entièrement sous-traitée), l'entreprise a déménagé pour réduire les charges au maximum et peut désormais se concentrer sur son développement.

Ultrasonic Velocity Profiling (UVP) est une technique de mesure basée sur des ultrasons Doppler pulsés, utilisée pour déterminer des profils de vitesse instantanés des liquides en mouvement, au moyen de transducteurs à faisceau étroit. Quelques avantages de la technologie UVP: les méthodes de mesure basées sur les lasers par exemple ne peuvent mesurer que les liquides transparents. Les signaux ultrasons se propageant eux dans tous les fluides, les liquides opaques peuvent donc aussi être mesurés. Certaines méthodes de mesure impliquent d'autre part que la sonde soit placée dans l'écoulement générant une perturbation, alors que la méthode UVP permet des mesures à travers certaines parois. Elle permet ainsi d'analyser des configurations d'écoulement qui sont inaccessibles aux méthodes dites "intrusives". Enfin, la gamme étendue de ses paramètres de réglage, ses cinq fréquences d'émission disponibles et son multiplexer intégré permettant le contrôle de 20 sondes, font de la 5ème génération d'appareil Met-Flow, l'UVP-DUO, un instrument pour des mesures à petite échelle en laboratoire autant que des mesures à taille réelle sur le terrain. Le principal marché de Met-Flow sont les laboratoires académiques du monde entier. Les pas suivants sont le développement d'une 6ème génération d'appareil pour ce marché scientifique ainsi que de nouveaux développements industriels de la technologie.

Pour en savoir plus...
met-flow.com

L’apport de platinn

«Il a fallu commencer par régler les problèmes de succession, rendus très compliqués par les décès à deux semaines d’écart de Gérard J. Gogniat, le fondateur de Met-Flow puis de son fils Philippe, et ensuite assainir le bilan», commence Isabelle Durafourg, coach platinn. Pris de passion pour les technologies ultrasons, Gérard J. Gogniat a créé Met-Flow lorsqu’il a pris sa retraite de cadre supérieur dans l’industrie alimentaire. Sa fortune lui a aussi permis de poursuivre cette activité au potentiel extraordinaire lorsqu’elle est devenue déficitaire. En contexte de reprise, les choses devaient nécessairement changer. «Ensuite, les bonnes questions posées et les scénarios tracés, accompagner Olivier Mariette dans son évolution a été passionnant!», poursuit la coach platinn. «Début 2015, nous avons lancé un projet d’organisation interne afin de le soutenir dans le développement des activités. platinn l’aide à mettre en œuvre un outil ERP (Enterprise Ressources Planning) afin de gérer achats, ventes et comptabilité. Il pourra ainsi se concentrer sur le développement de la 6ème génération d’appareil académique, qui doit passer à la 3D.»

L’avis de l’entrepreneur

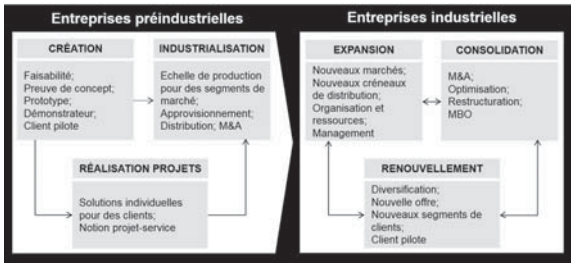
«Ma peur dépassée, j’ai réussi à faire atterrir un gros Boeing qui était en train de s’écraser. On a démonté l’appareil avec Isabelle Durafourg et on a construit un avion plus léger et flexible», explique Olivier Mariette dans un sourire. «Je me sens désormais parfaitement bien dans le business. Mon but est maintenant d’engager un spécialiste pour le développement de la 6ème génération et de me concentrer sur le commercial.» Ces dernières années, et parallèlement au processus de reprise, Met-Flow a pu élargir son réseau d’agents sur le marché mondial, notamment aux États-Unis. Des discussions sont d’ailleurs en cours en Inde et en Malaisie. «Le coaching platinn a été parfaitement complémentaire au cours "Business Development" que j’ai suivi à l’EPFL en 2013, un cours soutenu par la CTI (Commission pour la Technologie et l’Innovation). N’ayant pas le temps de faire un MBA, ces cinq jours de cours intensifs m’ont permis d’acquérir les compétences qui me manquaient en entrepreneuriat.» L’ingénieur a définitivement opéré une révolution personnelle.

Quand l’innovation d’affaires a besoin de capital!

par Christoph Meier

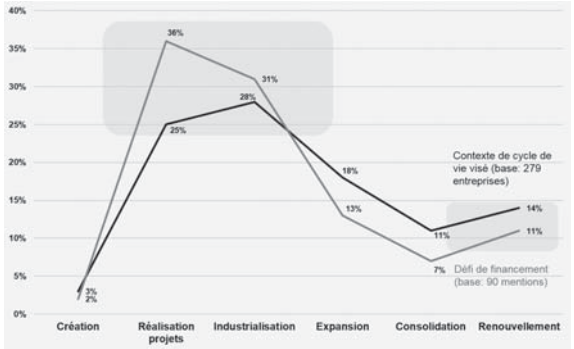
Plus que jamais, le mot clé pour l’économie suisse c’est "l’innovation d’affaires". Pour répondre au renchérissement du franc face à l’euro, trois options s’offrent aux entreprises helvétiques: arrêter, délocaliser ou accélérer la création de valeurs ajoutées pour leurs clients. Le concept d’innovation d’affaires correspond justement à cette troisième option, mais elle dépend de l’accès au capital. Un chemin souvent difficile!

Ces mêmes entreprises qui souffrent de l’effet du franc suisse dépendent en partie de l'accès au capital pour financer leurs projets d’innovation d’affaires. Si les besoins de financement varient tout au long du cycle de vie d’une entreprise, les indicateurs sur les 279 sociétés soutenues par platinn entre janvier 2014 et mi-mai 2015 démontrent qu'un tiers d’entre elles sont confrontées à un défi de type financier.



Dès que l’innovation d’affaires devient plus radicale, les difficultés de financement se multiplient. Cela concerne d'abord les jeunes entreprises qui, après l’étape de création, veulent générer les premiers chiffres d’affaires. Elles se retrouvent pendant plusieurs années dans une logique de réalisation de projets. Les activités à ce stade révèlent que le cash-flow est généralement insuffisant pour financer les investissements liés à la réalisation des premières applications pilotes. Ces sociétés restent alors fragiles et sont régulièrement confrontées à un besoin de financement. Il en va de même pour les sociétés en phase d’industrialisation, où des investissements supplémentaires pour l’optimisation du produit et pour la mise en place de la production et de la commercialisation sont nécessaires. Ainsi, deux tiers des besoins en matière de financement se concentrent autour de ces deux étapes du cycle de vie.

Il semble en revanche que les problèmes liés au financement diminuent avec l’entrée dans la phase d’expansion. Comme présenté dans le graphique, les entreprises les moins concernées par ce défi sont celles en phase de consolidation. Il s’agit d’entreprises bien établies avec une forte orientation vers des mesures d’innovation d’affaires sur leur gain en productivité. Par contre, si ces entreprises cherchent à se repositionner sur le marché en poursuivant une stratégie de renouvellement, alors le défi de financement augmente à nouveau.



Répartition des entreprises soutenues par platinn et des mentions des besoins de financement en fonction des différentes étapes du cycle de vie (Source platinn, 279 entreprises soutenues entre janvier 2014 et mi-mai 2015 avec 90 mentions de besoins de financement)

Bien que le concept d’innovation d’affaires soit une opportunité pour les investisseurs et les créditeurs, ces statistiques laissent sous-entendre que le flux financier vers les entreprises reste bouché dans les étapes du cycle de vie les plus critiques de l’innovation d’affaires. Ainsi, le lancement de la nouvelle plateforme "matchINVEST", qui remplacera celle de Capitalproximité dès le 1er juillet 2015, représente une mesure concrète de platinn pour faciliter les rencontres entre entreprises et investisseurs. En combinant le coaching des entreprises avec cet outil d’intermédiation, platinn continue à renforcer son appui aux entreprises innovantes.

JOBEO, du nouveau sur le marché de l'emploi online

par Sophie Mastelinck Bass

La plateforme jobeo.ch met en lien des chercheurs d'emploi et des annonceurs. Ce concept, mis au point par Malik Hammoutène, consiste en un moteur de recherche à la fois simple et novateur.

Un portail web né d'un besoin

Créateur de sites Internet et à la tête de la société noisy communication SA depuis 2009, Malik Hammoutène est spécialisé dans les développements web. Alors qu'il réfléchit depuis quelque temps à une solution-produit, un client mécontent des sites de diffusion d'offres d'emploi souhaite créer un portail. «C'était l'occasion de mettre à profit le fruit de toutes mes réflexions. J'avais déjà identifié l'opportunité et le potentiel d'un tel outil, notamment auprès de plusieurs clients; j'ai donc décidé de concevoir moi-même un produit adapté à la demande, à la fois des annonceurs et des chercheurs d'emploi», explique Malik Hammoutène. Une étude de marché et l'aide d'une psychologue-ethnographe lui permettent d'évaluer rapidement les lacunes des sites existants et les attentes de leurs utilisateurs. A l'origine d'un moteur de recherche simple et efficace, Malik Hammoutène fonde, à Sion, la société JOBEO avec le groupe de presse romand ESH Médias.

Le team de JOBEO

La pertinence avant tout!

«Ce moteur de recherche s'apparente à un Google de l'emploi», poursuit l'entrepreneur. «Il est basé sur la notion de web sémantique qui traite la requête de façon intelligente. Le portail permet une recherche affinée et complète à partir d'un ou deux mots-clés dont il reconnaîtra tous les synonymes ou, par exemple, la nuance d'un pluriel. La pertinence reste notre mot d'ordre dans le but de faciliter et d'optimiser la recherche. L'algorithme est sans cesse amélioré et "se nourrit" des annonces mises en ligne.» Pour le contenu, Malik Hammoutène s'est adressé aux sociétés de recrutement à qui il propose un abonnement mensuel souple et peu contraignant.

Des perspectives prometteuses

Plutôt récent, le web sémantique a rapidement émergé dans le secteur de l'emploi. «Grâce à son développeur, JOBEO s'est dotée d'un outil performant auquel s'ajouteront par la suite de nouvelles fonctionnalités comme la gestion de candidatures ou de CV pour les utilisateurs de la plateforme», ajoute l'entrepreneur. «Si jobeo.ch couvre essentiellement le marché francophone et romand, avec quelques annonces en allemand, nous comptons l'étendre à la Suisse alémanique d'ici 2016.»

L'avis des coaches

Sur ce projet, Sébastien Mabillard et Jean-Daniel Favre, de l'antenne valaisanne de platinn, ont respectivement mené un coaching Affaires et Finance. «La question des ressources et de la recherche de partenaires est inhérente à la stratégie de développement du projet ainsi qu'au modèle d'affaires. Cette synergie entre les coaches représente une réelle plus-value pour l'entrepreneur et l'issue de son projet. L'introduction du service Finance au sein de platinn le permet d'autant mieux.»

L'avis de l'entrepreneur

«La mise en relation par CimArk avec ESH a été déterminante pour JOBEO. Sébastien Mabillard et Jean-Daniel Favre ont su identifier le groupe et entrer en matière pour finalement aboutir à la création d'une nouvelle société, désormais composée de cinq personnes et qui bénéficie de nombreuses ressources à l'interne. Ce coaching me permet d'aborder l'avenir sereinement avec les outils requis», conclut Malik Hammoutène.

Pour en savoir plus...

www.jobeo.ch

Impressum
Éditeur platinn
Rue de Romont 33
Case postale 1205
1701 Fribourg
Tél 026 347 48 48
focus@platinn.ch
www.platinn.ch
Contact Christoph Meier
Tirage 1800 exemplaires
Publication 8 fois par an
Coordination Stéphanie Pellet
Photos To do Today, Met-Flow, platinn, JOBEO
Imprimerie Robert SA, Fribourg

Agenda

Genève

Petit déjeuner OPI aux TPG
Transports publics genevois
16 juin 07h30-09h30 Une entreprise éco-responsable par nature!
Lieu Transports publics genevois, Grand-Lancy
Renseignements www.opi.ch/events/opi

Jura

Petits déjeuners de l'innovation
25 juin 08h30-10h00 Les nouvelles technologies de l'information au cœur des activités physiques et culturelles en ville
Lieu Ecole primaire de l'Oiselier, Porrentruy
Inscription gratuite mais obligatoire
Renseignements +41 32 420 37 40
franziska.zenger@creapole.ch

Vaud

Petit déjeuner des PME et start-up
26 juin Comment reprendre une entreprise, mode d'emploi!
Lieu World Trade Center, Lausanne
Programme détaillé et inscriptions
Renseignements
www.petitsdejeuners-vaud.ch

Fribourg

First Monday Lunch
6 juillet 11h45-13h30 Networking pur et opportunités d'affaires
Lieu CCIF, Fribourg
Renseignements www.ccif.ch

Antennes cantonales

FR: www.friup.ch
VD: www.innovaud.ch
VS: www.cimark.ch
NE: www.neuchateleconomie.ch
GE: www.opi.ch
JU: www.creapole.ch

Pour recevoir le focus par courriel, écrivez-nous à focus@platinn.ch